دورة العادات السبع
(الشخصية الناجحة)

دورة العادات السبع والشخصية الناجحة

محتويات الدورة :

- العادة الأولى : كن سباق ،مبادر (الرؤية الشخصية) .
- العادة الثانية : ابدأ والنهاية في ذهنك (القيادة الشخصية) .
- العادة الثالثة : ابدأ بالأهم قبل المهم (الإدارة الشخصية) .
- العادة الرابعة : تفكير المنفعة للجميع "ربح – ربح" (القيادة العامة) .
- العادة السادسة : التعاضد (التعاون الإبداعي) .
  * صفات القائد الباني .
  * صفات فريق العمل .
- العادة السابعة : شحذ المنشار (التجديد) .
- العادة الخامسة : حاول أن تفهم أولا ليسهل فهمك (الاتصال) .
  * الاتصال .
  * كيف تكسب الأصدقاء .. وتؤثر في الناس ؟ .
  * وسائل الاتصال .
  * مهارة الاستماع .
  * اهمية الاستماع .
  * الاسلوب العملي للاستماع .
  * مقترحات عملية لترسيخ مهارة الاستماع .
- الخلاصة .

العادة الأولى

كن سباق ،مبادر (الرؤية الشخصية) :

كل إنسان لديه القوة لاتخاذ قراراته الشخصية ، وعندما يستخدم الإنسان هذه القوة لاختيار ردة فعله بناء على مبادئه الشخصية يكون سباق ،(ان الله لايغير مابقوم حتى يغيروا مابأنفسهم)،والأنسان السباق يعمل على الأشياء التي يملك القدرة على التحكم بها (دائرة التأثير)بدلاً من الانشغال بالأشياء التي لا يستطيع التحكم بها (دائرة الاهتمامات)، وهو يستخدم هذه القوه بإيجابية للتأثير على الأحداث وتوسيع دائرة التأثير .

هل تنبع تصرفاتي بناء على اختياري الشخصي حسب ما تمليه علي مبادئي أم بناء على وضعي ومشاعري والظروف؟ .

العادة الثانية

ابدأ والنهاية في ذهنك (القيادة الشخصية)

الأشخاص الفعالين ينحتون مستقبلهم بأنفسهم ، وهم يستفيدون من البدء والنهاية في ذهنهم في جميع مناطق حياتهم بدلاً من ترك الآخرين أو الظروف تقرر النتائج . وهم يخططون بحرص لما يريدون أن يصبحوا وما يريدون أن يفعلوا وما يريدون أن يملكون ثم يدعون خريطتهم الذهنية ترشدهم في اتخاذ قراراتهم وهذه الخريطة الذهنية لما يريدون لحياتهم يترجمونها كتابة في ما .

يسمي بيان بالمهمة أو رسالة الحياة . والشخص الذي لديه رسالة ويستخدمها لأرشاده في قراراته يعيش في تناسق بديع مع ما يعمله .

هل كتبت رسالة حياه شخصيه تعطي معنى وهدف واتجاه لحياتي ؟ وهل تنبع تصرفاتي منها ؟ .

العادة الثالثة

ابدأ بالأهم قبل المهم (الإدارة الشخصية) :

ماهي الأشياء الأولى ؟ الأشياء الأولى هي تلك الأشياء التي نجد بأنفسنا أنها تستحق أن نعملها وتحركنا في الاتجاه الصحيح، وتساعدنا على تحقيق المبادئ الذاتية الموجودة في رسالتنا بالحياة . والأشياء الأولية غالباً مهمة وأيضا ربما مستعجلة ، وافضل استخدام لوقتنا يتم بالتركيز على المهم في عملنا وعلاقاتنا .

هل باستطاعتي أن أقول " لا " لغير المهم مهما كان مستعجل ، و " نعم " للمهم ؟ .

نفايات نووية

الهدف

وجد الفريق نفسه أمام حاوية مملوءة بمواد نووية ضارة، وكان عليه أن ينقلها بسرعة لحاوية آمنة وإلا انفجرت وقتلت سكان القرية.

المهارات

التمرين مفيد في قياس التالي:

- حل المشكلات
- الإبداع
- تعاون أفراد الفريق.
- الاتصال بين الأفراد.
- القيادة.
- التخطيط.
- إدارة الوقت.

الطريقة

اقرأ السيناريو التالي على المشاركين حيث أنه يحتوي على التعليمات الأساسية.

"هناك حاوية تحتوي على نفايات(١٤ كرة) غاية في الخطورة. تسببت في تلوث منطقة دائرية محيطة بها قطرها ٣ أمتار تقريبا ممتدة من الأرض إلى السماء.

وإذا لم تنقل نفايات العلبة الملوثة إلى حاوية أخرى آمنة(بجانبها) خلال ٣٠ دقيقة تمهيدا للتخلص منها. فإنها سوف تنفجر وتقتل جميع السكان القاطنين في المدينة، ولا يوجد وقت كافي لديك لإخبار السلطات للتعامل مع هذه المشكلة وإخلاء المدينة. لذا فإن حياة السكان بين يديك.

هدفك يتلخص بإيجاد طريقة آمنة يتم من خلالها نقل النفايات من الحاوية الملوثة إلى الحاوية الآمنة باستخدام المواد المتوفرة لديك فقط. وهي:

- ٥ حبال
- ٣ شرائط مطاطية

كما يتلخص دورك في تقليل مخاطر سقوط النفايات(الكرات) أثناء عملية النقل ما أمكن. ويجب عليك التقيد بالتعليمات التالية حفاظا على سلامتك:

١-يجب ألا يدخل أي فرد من أفراد المجموعة المجال الجوي للمنطقة الدائرية المحظورة، حتى ولو بإدخال إصبعه وإلا تعرض للتلوث وسيتم نقله للمستشفى حالا(أي يعتبر خارج اللعبة).

٢-لا يسمح لأي فرد التضحية بنفسه حفاظا على أرواح المجموعة.

٣-لا يسمح باستخدام أي مواد للنقل غير التي تم تحديدها.

٤-النفايات لن تنقل إشعاعاتها إلى الحاوية الآمنة غير أن الأرض ملوثة أيضا. لذا يجب ألا تلمس اي من هذه الأدوات الأرض وإلا تم عزلها(لن تستطيع استخدام أي حبل لامس الأرض الملوثة مثلا).

٥-يمكن نقل الحاوية الآمنة خارج أو داخل المنطقة الدائرية الملوثة، ولكن لا يمكن نقل الحاوية الملوثة خارج الدائرة.

٦-لديك ٣٠ دقيقة فقط لإنجاز المهمة وإلا انفجرت الحاوية الملوثة وقتلت من في المدينة.

المشاركون

يفضل بين ١٠-١٥ فردا.

الوقت

٤٥-٦٠ دقيقة تقريبا.

المواد

- حاويتان قطر كل واحدة منها ٢٠ سم.
- ١٤ كرة بلاستيكية.
- حبل طوله يسمح بعمل دائرة قطرها ٣ أمتار.
- ٥ حبال طول كل واحد منها متر ونصف.
- ٣ شرائط مطاطية طول كل منها نصف متر.

مناقشة

اطرح عليهم الأسئلة التالية:

١-ماهو الجو العام السائد في المجموعة أثناء التمرين؟ (مثلا: التوتر، النزاع، الحماس، الفوضى، الخ).

٢-كيف استطاع الفريق تنظيم نفسه؟

٣-من أخذ دور القائد؟ وكيف أخذه؟

٤-من كان صاحب الأفكار الجيدة في الفريق؟ وكيف استقبلت؟

٥-من شعر بالإحباط بسبب عدم تبني فكرته؟

٦-هل كان الفريق مهتما بالوقت؟

٧-من من أفراد الفريق لم ******* أو متفاعلا؟ ولماذا؟

٨-كيف وصل الفريق لفكرة ******؟

٩-هل المشكلة في الحل أم التطبيق؟

١٠- ما هي أصعب مرحلة أو لحظة أثناء التمرين؟

١١- لو تم إعادة التمرين مرة أخرى هل ستقومون بالحل؟

١٢- ما الدروس المستفادة من التمرين؟

١٣- أي ملاحظات أخرى؟

<u>العادة الرابعة</u>

<u>تفكير المنفعة للجميع "ربح – ربح" (القيادة العامة) :</u>

***نمط التفكير " ربح / ربح " ليس تقنية وانما فلسفة شاملة للتعاملات الإنسانية وهو مبدأ أساسي للنجاح في جميع تعاملاتنا ، وهو يعني أن الطرفين ربحوا لأنهم اختاروا الاتفاقات أو الحلول التي تفيد وترضي الطرفين مما يجعل كل الطرفين يشعرون بالراحة لقراراتهم وبالالتزام لأدائها والشخص الذي يفكر " ربح / ربح " لديه ثلاثة سمات أساسية ، الاستقامة ، النضج والوفره العقلية .**

***فالإنسان المستقيم صادق في أحاسيسه ومبادئه والتزاماته ، والناضج يترجم أفكاره ومشاعره بجراءة مع مراعاة مشاعر الآخرين وأفكارهم ، والأشخاص ذوي الوفرة العقلية يصدقون بأن هناك ما يكفي للجميع ويعترفون بالإمكانيات غير المحدودة لتنمية التعامل الإيجابي والتطوير مما يخلق بديلاً ثالثاً جديداً ومقبول من الطرفين .**

هل أسعى لما يفيد ويرضي الطرفين في جميع علاقاتي ؟ .

العادة السادسة : التعاضد (التعاون الإبداعي) :

الخشب الأحمر تتشابك جذوره بنظام يجعله ينبت متقارب مما يساعد الأشجار على عدم السقوط في الرياح الشديدة ويستطيع اثنان أن يضاعفوا النتائج عن مالوكانوا كل على حده بالتعاون الخلاق وفي التفاعل الخارجي ،ويحققون الكثير مما لا يستطيعون تحقيقة على انفراد وذلك إذا ما كانوا ، يقيمون الاختلافات ،يفتحون أنفسهم لإمكانيات جديده ،يمارسون نمط التفكير " ربح / ربح " ويبنون الثقة في ما بينهم ، عندها سوف يجنون ويتمتعون بفوائد تلاحمهم .

هل أقيم اختلاف وجهات النظر والآراء في الآخرين في محاولة الوصول إلى حلول ؟ .

صفات القائد الباني :

- القائد المنجز .
- القائد المحرك .
- القائد الممكن .
- القائد الشارح .
- القائد الشجاع .
- القائد المحترم .
- القائد المفكر .
- القائد المتفائل .
- القائد المؤثر .
- القائد الواضح .

- القائد المحفز .
- القائد الخدوم .
- القائد الموظف .
- القائد الوجداني .
- القائد الرحيم .
- القائد المفوض .
- القائد محاط بقادة .
- القائد المتفقد .
- القائد المملك .
- القائد العملاق .
- القائد النشيط .

صفات فريق العمل :

١- العمل لهدف .

٢- عدم وجود أنانية .

٣- كل عضو يكمل الأخر ولا يكرر الأخر .

٤- الدافع الرئيسي هو الإنجاز .

٥- الاستمتاع بتماسك الجماعة .

٦- كل عضو من أعضائه له نفس الحقوق مع اختلاف الأدوار .

٧- الانسياب الحر للمعلومات داخل الفريق .

متحفك الشخصي

الهدف

الهدف من هذا التمرين هو زيادة حساسيتك في فهم ذاتك.

المهارات

التمرين مفيد في التالي:

- معرفة الذات.
- تطوير الذات.
- المحاسبة.

الطريقة

تخيل أنك قررت بناء متحف شخصي لك يضم كل ماتود عرضه للناس من معروضات تخصك، من ذلك:

- أعمال قمت بها في حياتك.
- منتجات صنعتها.
- أفكار قمت بإبداعها.
- كتب أو أعمال طبعتها أو ستطبعها.
- أدوات استخدمتها.
- أشعار أو حكم لك أو لغيرك ولكنك أحببتها كثيرا.
- صور شخصية لك أو ذكريات عزيزة عليك.
- صور عائلتك الكريمة.

- صور أناس قابلتهم في حياتك وتشعر بالامتنان لهم، وآخرون تود لو لم ترهم قط.
- مشاريع مستقبلية تود إنجازها.
- هدايا أهديت لك من أعزاء عليك.
- وغير ذلك ...

هو متحفك الشخصي، لذا لك مطلق الحرية في وضع ما تشاء من مواد وأفكار فيه. والمطلوب منك أن تأخذ ورقة وقلم وتقوم برسم هندسي مبسط جدا (كروكي) للتقسيم الداخلي للمتحف، مثلا: جناح للصور الشخصية، وجناح لأهم إنجازاتك، وجناح صور أهم الشخصيات التي قابلتها في حياتك، وآخر لمشاريعك المستقبلية، وهكذا. كن مبدعا، وتذكر أنك كلما دخلت في التفاصيل كلما زادت فائدة المتحف.

بعد ذلك تخيل أنك تقوم بتحديد ماهية هذه المعروضات ووضعها في أماكنها، مثلا: ما هي الهدايا التي تعتز بها، والصور التي تود عرضها للناس، ثم تخيل أنك تضعها في مكانها المناسب داخل المتحف.

ماهي الكلمة أو الحكمة التي تعتز بها والتي ستضعها على مدخل متحفك؟

لحظة! هل الدخول بالمجان؟!

المشاركون

التمرين فردي بأي عدد من الأفراد.

الوقت

٣٠ دقيقة تقريبا.

المواد

- ورقة وقلم.

مناقشة

اطرح عليهم الأسئلة التالية:

١-ماهو شعورك وأنت تقوم بالتمرين؟

٢-ما الذي خرجت به من هذا التمرين؟

٣-هل أنت راض عن نفسك بعد التمرين؟

٤-ما الذي تود أن تعمله كي تكون أكثر رضا عن نفسك؟

٥-هل وجدت معروضات كافية لديك؟

٦-ما الدروس المستفادة من التمرين؟

العادة السابعة

شحذ المنشار (التجديد) :

حد المنشار قد لا يستطيع القطع خلال الأخشاب مع كثرة الاستعمال، ويكون الحد في حالة لاتسمح باستخدامه بفعالية . ولكي نعمل بفعالية نحتاج إلى شحذ المنشار بمعنى آخر نحتاج إلى صيانة وتطوير أنفسنا ومفتاح النجاح لشحذ المنشار يكمن في العمل بصفة دوريه على الأبعاد الأربعة للتجديد : البدنية / العقلية / الاجتماعية / الروحانية (نحتاج للعمل لمدة ٣ ساعات تقريباً اسبوعياً على الاربع مناطق والصلوات مثلاً تستغرق مايقارب ساعتين على اقل تقدير اسبوعياً) .

هل أمارس تطوير مستمر في الأبعاد الأربعة في حياتي : البدنية ، العقلية ، الاجتماعية ، الروحانية ؟ .

العادة الخامسة

حاول أن تفهم أولا ليسهل فهمك (الاتصال) :

عندما نستمع بقصد الفهم تصبح اتصالاتنا اكثر فعالية . وندع تحوير كل شيء حسب رغباتنا ونوقف قراءة توجهاتنا في حياة الآخرين ونبدأ في الاهتمام بما يحاول الآخرون قوله ونكون مستعدين اكثر للإنصات بقصد الفهم والتجاوب. والجزء الثاني من هذه العادة أن تحاول أن يفهمك الآخرين تحتاج إلى الجراءة والمهارة ، الجراءة في التعبير عن مشاعرك الحقيقية بتفتح ، ومهارة لتبين بشكل جيد وجهة نظرك بناء على قدرات الآخرين.

هل أتحاشى الردود المتحيزة وبدلاً منها اعبر عن مافهمتة من الآخرين قبل محاولة افهامهم؟ .

الاتصال :

١- الفهم وكسب قلوب الناس .

٢- الانصات العميق .

٣- الحوار الواعي .

كيف تكسب الأصدقاء .. وتؤثر في الناس ؟

- كما ترغب أن تكون متحدثاً جيداً.. فعليك بالمقابل أن تجيد فن الإصغاء لمن يحدثك.. فمقاطعتك له تضيع أفكاره وتفقده السيطرة على حديثه.. وبالتالي تجعله يفقد احترامه لك.. لأن إصغائك له يحسسه بأهميته عندك .

- حاول أن تنتقي كلماتك.. فكل مصطلح تجد له الكثير من المرادفات فاختر أجملها.. كما عليك أن تختار موضوعاً محبباً للحديث.. وأن تبتعد عما ينفر الناس من المواضيع.. فحديثك دليل شخصيتك .

- حاول أن تبدو مبتسماً هاشاً باشاً دائماً.. فهذا يجعلك مقبولاً لدى الناس حتى ممن لم يعرفوك جيداً.. فالابتسامة تعرف طريقها إلى القلب .

- حاول أن تركز على الأشياء الجميلة فيمن تتعامل معه.. وتبرزها فلكل منا عيوب ومزايا.. وإن أردت التحدث عن عيوب شخص فلا تجابهه بها ولكن حاول أن تعرضها له بطريقة لبقة وغير مباشرة كأن تتحدث عنها في إنسان آخر من خيالك.. وسيقيسها هو على نفسه .

- حاول أن تكون متعاوناً مع الآخرين في حدود مقدرتك.. ولكن عندما يطلب ذلك حتى تبتعد عن الفضول .

- حاول أن تقلل من المزاح.. فهو ليس مقبولاً عند كل الناس.. وقد يكون مزاحك ثقيلاً فتفقد من خلاله من تحب.. وعليك اختيار الوقت المناسب لذلك .

- ابتعد عن التلون والظهور بأكثر من وجه.. فسيأتي عليك يوم وتتكشف أقنعتك .

- ابتعد عن التكلف بالكلام والتصرفات.. ودعك على طبيعتك مع الحرص على عدم فقدان الاتزان.. وفكر بما تقوله قبل أن تنطق به .

- لا تحاول الادعاء بما ليس لديك.. فقد توضع في موقف لا تحسد عليه.. ولا تخجل من وضعك حتى لو لم يكن بمستوى وضع غيرك فهذا ليس عيباً.. ولكن العيب الزيف عندما ينكشف .

- اختر الأوقات المناسبة للزيارة.. ولا تكثرها.. وحاول أن تكون بدعوة.. وإن قمت بزيارة أحد فحاول أن تكون خفيفاً لطيفاً.. فقد يكون لدى مضيفك أعمال وواجبات يخجل أن يصرح لك بها، ووجودك يمنعه من إنجازها .

- لا تكن لحوحاً في طلب حاجتك..لا تحاول إحراج من تطلب إليه قضاؤها.. وحاول أن تبدي له أنك تعذره في حالة عدم تنفيذها وأنها لن تؤثر على العلاقة بينكما .

- حافظ على مواعيدك مع الناس واحترمها.. فاحترامك لها معهم.. سيكون من احترامك لهم.. وبالتالي سيبادلونك الاحترام ذاته .

- ابتعد عن الثرثرة.. فهو سلوك بغيض ينفر الناس منك ويحط من قدرك لديهم .

- عليك بالتواضع -بغير ذلة- مهما بلغت منزلتك، فهو من أجمل الأخلاق.. فإنه يرفع من قدرك ويجعلك تبدو أكثر ثقة بنفسك.. وبالتالي سيجعل الناس يحرصون على ملازمتك وحبك .

<u>وسائل الاتصال :</u>

١- الحديث .

٢- الكتابة .

٣- القراءة .

٤- الاستماع .

مهارة الاستماع :

١- اهمية الاستماع .

٢- كيف نتقن الاستماع .

اهمية الاستماع :

- إن الاستماع ليست مهارة فحسب، بل هي وصفة أخلاقية يجب أن نتعلمها، إننا نستمع لغيرنا لا لأننا نريد مصلحة منهم لكن لكي نبني علاقات وطيدة معهم.

- إن عدم معرفتنا بأهمية مهارة الاستماع تؤدي بدورها لحدوث الكثير من سوء الفهم، الذي يؤدي بدوره إلى تضييع الأوقات والجهود والأموال والعلاقات التي كنا نتمنا ازدهاره .

- المشاكل الزوجية، عادة ما تنشء من قصور في مهارة الاستماع خصوصاً عند الزوج .

الاسلوب العملي للاستماع :

- استمع استمع استمع! نعم عليك أن تستمع وبإخلاص لمن يحدثكوزلات من بين ثنايا كلماته، استمع وأنت ترغب في فهمه. ، تستمع له حتى تفهمه، لا أن تخدعه أو تلقط منه عثرات .

- لا تجهز الرد في نفسك وأنت تستمع له، ولا تستعجل ردك على من يحدثك، وتستطيع حتى تأجيل الرد لمدة معينة حتى تجمع أفكارك وتصيغها بشكل جيد، ومن الخطأ الاستعجال في الرد، لأنه يؤدي بدوره لسوء الفهم .

- اتجه بجسمك كله لمن يتحدث لك، فإن لم يكن، فبوجهك على الأقل، لأن المتحدث يتضايق ويحس بأنك تهمله إن لم تنظر له أو تتجه له، وفي حادثة طريفة تؤكد هذا المعنى، كان طفل يحدث أباه المشغول في قراءة الجريدة، فذهب الطفل وأمسك رأس أبيه وأداره تجاهه وكلمه!! .

- بين للمتحدث أنك تستمع، أنا أقول بين لا تتظاهر! لأنك إن تظاهرت بأنك تستمع لمن يحدثك فسيكتشف ذلك إن آجلاً أو عاجلاً، بين له أنك تستمع لحديثه بأن تقول: نعم... صحيح أو تهمهم، أو تومئ برأسك، المهم بين له بالحركات والكلمات أنك تستمع له .

- لا تقاطع أبداً، ولو طال الحديث لساعات! وهذه نصيحة مجربة كثيراً ولطالما حلت مشاكل بالاستماع فقط، لذلك لا تقاطع أبداً واستمع حتى النهاية، وهذه النصيحة مهمة بين الأزواج وبين الوالدين وأبنائهم وبين الإخوان وبين كل الناس .

- بعد أن ينتهي المتكلم من حديثه لخص كلامه بقولك: أنت تقصد كذا وكذا.... صحيح؟ فإن أجاب بنعم فتحدث أنت، وإن أجاب بلا فاسأله أن يوضح أكثر، وهذا خير من أن تستعجل الرد فيحدث سوء تفاهم .

- **لا تفسر كلام المتحدث من وجهة نظرك أنت، بل حاول أن تتقمص شخصيته وأن تنظر إلى الأمور من منظوره هو لا أنت، وإن طبقت هذه النصيحة فستجد أنك سريع التفاهم مع الغير .**

- **حاول أن تتوافق مع حالة المتحدث النفسية، فإن كان غاضباً فلا تطلب منه أن يهدئ من روعه، بل كن جاداً واستمع له بكل هدوء، وإن وجدت إنسان حزيناً فاسأله ما يحزنه ثم استمع له لأنه يريد الحديث لمن سيستمع له .**

- **عندما يتكلم أحدنا عن مشكلة أو أحزان فإنه يعبر عن مشاعر لذلك عليك أن تلخص كلامه وتعكسها على شكل مشاعر يحس بها هو، آخذت مثالاً من كتاب ستيفن كوفي "العادات السبع لأكثر الناس إنتاجية" .**

- **الابن: أبي لقد اكتفيت! المدرسة لصغار العقول فقط**

  الأب: يبدو أنك محبط فعلاً

  الابن: أنا كذلك بكل تأكيد

- **في هذا الحوار الصغير لم يغضب الأب، ولم يأنب ابنه ويتهمه بالكسل والتقصير، بل عكس شعور الابن فقط، وفي الكتاب تكملة للحور على هذا المنوال حتى وصل الابن إلى قناعة إلى أن الدراسة مهمة وإلى اتخاذ خطوات عملية لتحسين مستواه في الدراسة .**

مقترحات عملية لترسيخ مهارة الاستماع :

- حيث تسنح لك الفرصة مراقبة أشخاص يتحدثون اغلق أذنيك لبضع دقائق وراقب فقط أي انفعالات والتي قد لا تظهرها الكلمات وحدها .
- راقب نفسك كلما كنت في حوار مع أي شخص، واضبط نفسك إن حاولت أن تقيم أو تفسر حديث الشخص بشكل خاطئ، واعتذر له واطلب منه أن يعيد الحوار مرة أخرى، جربت هذه الطريقة من قبل وكان لها مفعولاً عجيباً على الطرف الآخر .
- ملاحظة أخيرة: الاستماع متعب حقاً لكنه بالتأكيد خير من وجود خلاف وسوء تفاهم .

الخلاصة :

- كن سباق مبادر .
- ابدا والنهاية في ذهنك .
- ابدا بالاهم قبل المهم .
- تفكير المنفعة للجميع .
- حاول ان تفهم أولا ليسهل فهمك .
- التعاضد .
- شحذ المنشار .